

令和5年度経営発達支援事業「事業報告」

本会は平成28年4月に経済産業省より経営発達支援計画（5年）が認定され、その後期限満了に伴い令和2年11月に更新申請を行い、令和3年3月に再度認定をいただき、小規模事業者の経営分析、事業計画の策定・実施支援、販路開拓支援など小規模事業者に寄り添った伴走型支援に、令和3年4月～令和8年3月までの5年計画で取り組むことになりました。

令和3年度は、この計画に基づき小規模事業者支援の目標・実施内容評価についてご報告します。

- ※評価基準 A：目標を達成することができた。（100%）
B：目標を概ね達成することができた。（80%～99%）
C：目標を半分程度しか達成することができなかった。（30%～79%）
D：目標をほとんど達成することができなかった。（30%未満）

I 経営発達支援計画

1. 地域の経済動向調査に関すること

地域経済動向分析と景気動向調査を行う。調査結果は年1回管内事業者へ周知とホームページで広く公表する。（経営発達支援計画申請書抜粋）

（実施内容）

○調査方法及び内容

【地域経済動向分析】

方法：市役所やシンクタンク等の広報誌やRESASのデータ等活用

内容：年代別人口推移、市民所得、産業の現状、何で稼いでいるか等2次データを活用

【景気動向分析】

方法：アンケートを活用

内容：売上高、仕入価格、各利益、資金繰りや雇用状況等1次データの収集

回収状況： 100件（金峰40、坊津20、大浦20、笠沙20）

（実施目標）

実施内容	経営発達支援計画 目標数値	伴走型目標数値	実績
地域経済 動向分析	1回公表	—	1回
景気動向分析	1回公表	—	1回
自己評価			

※令和6年4月にホームページに掲載予定。

※このデータをどのように活用するかが重要と考えており、各種補助金申請や販路開拓支援など活用する。またデータ分析のノウハウを共有し、相談等での活用を行っていきます。

2. 需要動向調査に関すること

消費者ニーズアンケート調査と需要ニーズ把握調査を行う。既存商圏及び新しい商圏のニーズやトレンドを把握し、商品開発・改良、新規開拓に活用する。（経営発達支援計画申請書抜粋）

（実施内容）

○調査方法及び内容

【消費者ニーズアンケート調査】

方法：既存商圏を対象としたアンケート調査

内容：かご市等で年齢や所在地、商品購入のポイント、改善点など消費者向けの内容

【需要ニーズアンケート調査】

方法：新たな商圏を対象としたアンケート調査

内容：商談会等で商品評価、商談の際の重視するポイントなどバイヤー向けの内容

（実施目標）

実施内容	経営発達支援計画 目標数値	伴走型目標数値	実 績	経営発達目標達成率 (伴走型目標達成率)
消費者ニーズ アンケート	6社	一件	9社	150.0% (—%)
需要ニーズ アンケート	3社	一件	3社	100.0% (—%)
目標達成平均が	100.0%を超える			自己評価 A

※アンケート内容に限らず口頭での聞き取りを行い、小規模事業者にとって知りたい情報を中心に調査を実施した。消費者より自社商品等を直接評価して頂ける機会として有意義だった。

※消費者ニーズ調査については、かご市フェア、逸品フェア時に実施、コロナ5類移行により人的交流がある程度回復してきており、広く消費者から意見を集めることができ、有意義だった。

※需要ニーズ調査については、FOOD STYLE KYUSHU で行い主にバイヤーに対して実施した。百貨店、卸売業者が大半を占めており、来年のお中元、お歳暮ギフトの商品を求めて来場されている方が多く感じた。

3. 経営状況の分析に関すること

掘り起こしを行い個社の方針や実態に応じて支援する。セミナーは事業を拡大したいのか、現状を維持したいのか志向別に開催し、専門家等も活用する。（経営発達支援計画申請書抜粋）

（実施内容）

○専門家派遣による個社支援

日 時：2月1日（木）～2月27日（火）

講 師：中小企業診断士 武田清孝 氏

中小企業診断士 新屋敷辰美 氏（シオン経営コンサルティング）

実施状況：3事業所×1回

内 容：各事業所で経営課題のヒアリングを行い、課題や事業所の方針に応じた経営分析支援を行った。

○経営分析セミナー維持志向

日 時：1月10日（水）18時30分～20時30分

講 師：中小企業診断士 長友太 氏（株式会社コンサルティングエヌ）

参加人数：3名（3事業所）

内 容：自社の状況を理解する分析手法をはじめとして、金融機関が注目する決算書のポイントや財務診断で改善案を模索する手法について学び、続いて分析後どのように行動するかについても説明があった。

○経営分析セミナー発達志向

日 時：2月20日（金）18時30分～20時30分

講 師：中小企業診断士 新屋敷辰美 氏（シオン経営コンサルティング）

参加人数：2名（2事業所）

内 容：まずは財務分析手法（収益性、効率性、安全性）についての説明と活用の仕方について、続いて経営環境分析手法（SWOT、PEST、ABC）について各分析の紹介と活用方法について学んだ。

（実施目標）

実施内容	経営発達支援計画 目標数値	伴走型目標数値	実 績	経営発達目標達成率 (伴走型目標達成率)
専門家指導	9回	4回	6回	66.7% (150.0%)
セミナー開催	2回	2回	2回	100.0% (100.0%)
経営分析件数	18件	—	19件	105.6% (—%)
目標達成平均が	90.8%になる			自己評価 B

※専門家指導については、発達計画には発達志向3回、維持志向3回を記載。

※セミナーについては、発達計画には発達志向1回、維持志向1回を記載。

※個社支援については、手をあげる事業者が少ない。巡回等により事業承継や補助事業申請を希望する事業者の掘り起こしが積極的に行う必要がある。

※分析セミナーについては、参加者の少なさが毎年指摘されており経営者に限らず、後継者や会社役員、従業員にも呼び掛けた。引き続き参加者増加に向けて工夫すべきであると考えている。

※経営分析については、補助金申請なども含んでいる。現状把握の重要性は浸透している実感はあるが、自主的な分析に取り組んでいる事業所を増やす必要性も感じている。

4. 事業計画策定支援に関すること

目的に応じ各種計画の作成を行い、実現可能な事業計画策定になるように、専門家やセミナーを活用し支援する。創業・承継・第二創業は基礎知識を学び起業までの支援を行う。（経営発達支援計画申請書抜粋）

（実施内容）

○専門家派遣による個社支援

日 時：2月27日（火）

講 師：中小企業診断士 武田清孝 氏
中小企業診断士 新屋敷辰美 氏

参加人数：2事業所×1回

内 容：経営分析に基づき、課題や事業所の方針に応じ経営計画作成まで行った。

○経営計画セミナー維持志向

日 時：1月11日（木）18時30分～20時30分

講 師：中小企業診断士 長友太 氏（株式会社コンサルティングエヌ）

参加人数：3名（3事業所）

内 容：経営計画書の必要性と、経営計画書を構成する「事業内容」「基本計画」「資金計画」のそれぞれ押さえるべきポイントについて、質疑応答を交えながら説明が行われた。

○経営計画セミナー発達志向

日 時：2月27日（火）18時30分～20時30分

講 師：中小企業診断士 新屋敷辰美 氏（シオン経営コンサルティング）

参加人数：2事業所（2事業所）

内 容：自社の経営状況分析の妥当性、経営方針・目標と今後のプランの適切性といった計画策定にあたってのポイントが説明された。また、計画について第三者に伝わるものであることの重要性とその事例紹介、計画書作成演習が行われた。

○創業・新規事業セミナー

日 時：2月15日（木）19時～21時

講 師：中小企業診断士 武田清孝 氏

参加人数：5事業所

内 容：創業にあたり、事業目的を明確にすることの重要性について説明があり、その後「やりたいこと」「やるべきこと」「やれること」の3つの「や」でターゲットや事業目的を明確化する手法の説明と演習が行われた。

（実施目標）

実施内容	経営発達支援計画 目標数値	伴走型目標数値	実 績	経営発達目標達成率 (伴走型目標達成率)
専門家指導	9回	4回	3回	33.3% (75.0%)

事業計画 セミナー開催	2回	2回	2回	100.0% (100.0%)
計画策定者数	15件	6件	15件	100.0% (250.0%)
創業・第二創業・ 承継セミナー	1回	1回	1回	100.0% (100.0%)
創業等計画策定	1件	1件	2件	200.0% (200.0%)
目標達成平均が	100.0%を超える (106.7%)			自己評価 A

※件数は2月29日時点である。

※専門家指導については、発達計画には発達志向2回、維持志向1回を記載。

※セミナーについては、発達計画には発達志向1回、維持志向1回を記載。

※専門家指導についても分析と同様で、手をあげる事業所を増やせるよう、巡回等で掘り起こしを行っていききたい。

※計画セミナーについても分析と同様で、参加者を増やすために工夫をしていきたい。

※創業・第二創業・事業承継支援については、今回創業希望者が多かった。創業に役立つ情報の提供等、継続して支援を行い実現の手伝いをしていきたい。

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

各種計画を作成した事業所に対して四半期に1回、創業・第二創業・事業承継を作成した事業所に対しては月1回ペースでフォローアップする。(経営発達支援計画申請書抜粋)

(実施内容)

持続化補助金など各種計画作成を行った事業所や創業などの事業者に対して、フォローアップを行った。特に改善等をようする事業所については、定期的な面談によるフォローを実施した。

(実施目標)

実施内容	経営発達支援計画 目標数値	伴走型目標数値	実績	経営発達目標達成率 (伴走型目標達成率)
フォローアップ 事業者数	16社	—	18社	112.5% (—%)
フォローアップ 延べ回数	72回	—	79回	109.7% (—%)
売上増加等目標 達成者数	6社	—	5社	83.3% (—%)
目標達成平均が	100.0%を超える (101.8%)			自己評価 A

※件数は2月29日時点である。

※拡大志向として、フォローアップを14社に57回、売上目標達成が5社であった。

維持志向として、フォローアップを4社に22回、売上目標達成が0社あった。

※計画者数とフォローアップ数の相違は、過去作成した方のフォローアップもカウントしている。

※フォローアップ事業所は、補助金申請者や金融支援者が中心となっている。フォローアップ頻度も事業所の実情に合わせて実施できた。

※売上目標達成については、フォローアップを実施した事業所で現状としては増加が確認できた方を記載している。

6. 新たな需要動向の開拓に寄与する事業に関すること

県内外の展示会・商談会への参加促進、アンテナショップへの出店支援、ECサイトを活用した新たな販路開拓の支援を行う。（経営発達支援計画申請書抜粋）

（実施内容）

○FOOD STYLE KYUSHU

日 時：11月14日（火）～15日（水）

場 所：マリンメッセ福岡

参加者：3事業所

来場者：1日目 8,670名、2日目 7,853名 2日間合計 16,523名

実 績：名刺交換（合計133社） 商談数（合計14社） 成約見込み（合計3社）

商談継続（合計7社）

○南さつま市フェア（自主）

日 時：令和5年9月26日（火）、27日（水）10時～18時

場 所：かごしま特産品市場

参加者 3事業所

実 績：売上合計 115,400円

○こだわりの逸品フェア in 東京シティアイ（他団体）

日 時：12月14日（木）～15日（金）

場 所：東京シティアイ

参加者：2事業所

実 績：売上合計 143,000円

○こだわりの逸品フェア in アミュ広場（他団体）

日 時：1月12日（金）～14日（日）

場 所：鹿児島中央駅アミュ広場

参加者：4事業所

実 績：売上合計 899,200円

(実施目標)

実施内容	経営発達支援計画 目標数値	伴走型目標数値	実績	経営発達目標達成率 (伴走型目標達成率)
展示会（市場内） 参加事業者数	3社	—	9社	300.0% (—%)
目標売上 （1社あたり）	15万円	—	12.9万円	85.7% (—%)
商談会（新市場） 参加事業者数	3社	3社	3社	100.0% (100.0%)
成約件数 （1社あたり）	3件	1件	1件	33.3% (100.0%)
アンテナショップ （かご市）	12社	—	8社	75.0% (—%)
ニッポンセレクト その他 EC サイト	5社	—	2社	40.0% (—%)
目標達成平均が	100%を超える（105.7%）			自己評価 A

※件数は2月29日時点である。

※展示会（市場内）については、長期間の出店となる場合参加事業者数が少なくなる傾向がある。
商工会として出展できる環境づくりが新たな課題と感じている。

※目標売上については、参加事業所で差がでている。参加にあたり各自で目標売上を設定し達成に向けてどうすべきかを今後支援していきたい。

※商談会（新市場）については、コロナ5類移行により来場者が増加してきている。PRしやすい環境となってきたおり、成約成立に向けブースレイアウトや商品 PR 用の掲示物等について、今後も継続して支援が必要と感じている。

※WEBでの出店が少ない。理由として対面販売を主とした事業所が多く、栄養成分表示のない事業所もある。今後の課題と言える。